

*Мустафаев Рашид Нажанферович  
группа 2 БМ,*

*Научный руководитель: к.э.н, доцент Заярная Ирина Александровна  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации  
(Новороссийский филиал), г. Новороссийск, Россия*

## **КРАУДФАНДИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ ДЛЯ СТАРТАПА**

*В статье рассмотрено понятие стартапа как популярного направления создания бизнес-модели; анализируются основные инструменты поддержки стартап-проектов; исследуется краудфандинг как наиболее простой и перспективный механизм привлечения инвестиций в стартапы; рассказывается о первой студенческой краудфандинг-платформе «Онлайн-кампус».*

***Ключевые слов:** стартап, стартап-компании, бизнес, краудфандинг, краудфандинг-платформы.*

В последнее время в России стало популярно такое понятие как стартап. Многими оно используется для обозначения практически любого бизнеса, а другими как описание интернет-проектов. В связи с этим следует с самого начала определить смысл, который мы будем вкладывать в это слово.

Стартап – воспроизводимая и масштабируемая бизнес-модель, создающая продукт или услугу в условиях высокой неопределённости. Также немаловажной характеристикой стартапа является оригинальность проекта, отличительные методы производства, продажи и т.п. [2].

Универсальной модели создания стартапа не существует. Этапы роста разделяются на основе принимаемых основателями решений, целей, к которым стремится компания, или привлечения внешнего финансирования [5. С.12].

Условия для создания и развития новых стартап-проектов создают всевозможные фонды, бизнес-школы, университеты, сообщества бизнес-

ангелов, площадки для акционерного краудфандинга. Однако в России значительную роль поддержки стартапов имеет государство [3].

Первые программы поддержки небольших научно-технических компаний были запущены в 2005 году Министерством экономического развития. Также было создано 20 государственно-частных венчурных фондов, позже перешедших под управление созданной министерством Российской венчурной компании. Она выступает партнёром частных учреждений в создании венчурных фондов и управляет собственным фондом посевных инвестиций. Существуют и другие государственные институты поддержки стартапов: Фонд развития интернет-инициатив, Агентство стратегических инициатив, инновационный центр Сколково. Чаще всего российские фонды фокусируют своё внимание на стартапах из области информационных технологий. Причинами этого выступают быстрый возврат вложенных средств, большая интернет-аудитория, менее затратная инфраструктура поддержки проектов [6].

Но всё же подобные процедуры получения помощи для запуска стартапа являются сложными и неудобными. Поэтому особое внимание хочется уделить такому инструменту для привлечения инвестиций как краудфандинг, который на сегодняшний день имеет большие перспективы популяризации. Прежде всего, это связано с тем, что краудфандинг предполагает сбор финансовых средств, посредством специализированных Интернет-сайтов, на которых имеется возможность разместить собственные коммерческие или благотворительные проекты [1].

Главной особенностью краудфандинга как эффективного метода привлечения средств для стартап-проектов находящихся в посевной стадии является то, что Интернет-сеть не ограничивает круг инвесторов территориальными рамками. Набирая популярность на краудфандинг-платформе, проект будет привлекать внимание инвесторов со всех уголков страны. Не менее важной особенностью является отсутствие посредников

при привлечении денежных средств, что делает данный процесс максимально открытым и доступным [7].

Но так как в России краудфандинг появился относительно недавно, остаются две нерешённые проблемы: неосведомленность населения о существовании такого метода финансирования, а также недоверие, которое основывается на отсутствии положительного опыта [7].

Наиболее успешными краудфандинг-платформами для бизнеса являются:

1. Planeta.ru – самая крупная краудфандинговая площадка, собравшая на конец 2016 года 565 млн рублей и позволившая реализовать около 2,5 тысяч идей. Planeta.ru предоставляет возможность привлечь финансирование в более 24 категориях, включая бизнес стартапы. Выплаты производятся, если набирается полный объем заявленной суммы, или при инвестициях более 50% необходимого капитала, но только в случаях, если автор готов выполнить обязательства перед спонсорами. Для коммерческих проектов комиссия сервиса составляет 10-15%. Социальные программы не облагаются комиссионными сборами. 25 января 2016 года Planeta.ru и Финансовый университет при Правительстве РФ запустили первую студенческую краудфандинг-платформу «Онлайн-кампус», которая поможет объединить различные студенческие и преподавательские инициативы, связанные с жизнью вуза; студентам воплощать свои идеи при помощи единомышленников; а преподавателям развивать научную деятельность без многолетнего ожидания сторонних грантов и инвестиций. На сегодняшний день «Онлайн-кампус» активно используется различными молодёжными коллективами. Число проектов увеличивается каждые 15 минут. На данный момент 22 проекта признаны успешными, и их количество ежедневно растёт.

2. Smiron.ru – «С миру по нитке». Данная отечественная площадка краудфандинга позволяет получить финансирование на реализацию проектов в 10 категориях. Выплата собранных инвестиций осуществляется только в

случае, если будет набрана запрашиваемая сумма. Комиссионные сборы площадки составляют от 3,5% до 5%.

3. Boomstarter.ru – предоставляет 15 категорий на реализацию проектов. На конец 2016 года данная краудфандинговая площадка смогла привлечь 326 млн рублей и реализовать более 1300 проектов. Получение собранных средств возможно с ограничением по времени (при условии набора нужной суммы) или по достижению целевых инвестиций (для некоммерческих целей). Комиссионные сборы для проектов, набравших нужную сумму, составляют 5%.

В связи с вышесказанным возникает вопрос: почему же появляются подобные программы продвижения стартапов? Главная причина успешного развития стартапов – это разработка новых продуктов или технологий, мобильность продвижения новых идей, что явно не является отличительной характеристикой крупных корпораций. Поэтому различные государственно-частные фонды и инвесторы, мониторящие краудфандинг-платформы в поисках интересных идей, стремятся вложить свой капитал в рискованные, но в то же время прибыльные стартап-проекты. Новаторская, востребованная идея, увлеченность делом, упорный труд, правильно подобранная команда, инвестиции – всё это станет залогом успешного стартап-проекта [4].

Итак, можно заявить о том, что в России весомый вклад в поддержку стартапов оказывает государственно-частные венчурные фонды, но более простым способом поиска инвестиций можно назвать краудфандинг, являющийся наиболее прозрачным и активно развивающимся механизмом.

#### Список литературы

1. Арзымедова Д.Б., Бережной А.В. Продвижение стартап-проектов при помощи «краудфандинг-платформ» // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2015. № 14. С. 145-147.

2. Бигай Кирилл Так что же такое стартап? URL: <https://ain.ua/2014/09/30/kirill-bigaj-tak-chto-zhe-takoe-startap> (дата обращения: 23.04.2018).

3. Дресен Александр Системные ошибки стартап-экосистемы в России. URL: [http://www.chaskor.ru/article/sistemnye\\_oshibki\\_startap-ekosistemy\\_v\\_rossii\\_36403](http://www.chaskor.ru/article/sistemnye_oshibki_startap-ekosistemy_v_rossii_36403) (дата обращения: 25.04.2018)
4. Дылевская А.И., Авилова В.В. Проблемы и перспективы развития стартап-компаний // Вестник Казанского технологического университета. 2014. Т.17. №4. С. 325-329.
5. Кавасаки Гай Стартап. 11 мастер-классов от экс-евангелиста Apple и самого дерзкого венчурного капиталиста Кремниевой долины = The Art of the Start: The Time-Tested, Battle-Hardened Guide for Anyone Starting Anything. — М.: «Манн, Иванов и Фербер», 2012. 272 с.
6. Потапова Полина Где взять деньги: 20 лучших венчурных фондов в России. URL: <http://www.the-village.ru/village/business/hf/148961-reyting-fondov> (дата обращения: 25.04.2018)
7. Яхшибекян А.А. Особенности краудфандинга как эффективного инструмента привлечения инвестиций в стартап // Приоритеты социально-экономического развития юга России сборник статей XII региональной научно-технической конференции молодых учёных. 2015. С. 168-170.